

Caucus parlementaire sur le tourisme hivernal

Tendances, opportunités et
enjeux vus par les réceptifs
canadiens

ARF-Québec
Agences Réceptives
et Forfaitistes du Québec



44 réceptifs et voyagistes

- Basés et spécialisés sur le Québec
- Opérant sur tout le Canada
- Travaillent avec plus de 400 tour opérateurs
- Répartis dans plus de 50 pays
- Avec plus de 1500 fournisseurs au Canada

Portrait

- Fondée en 2008
- Impliquée au sein de toutes les stratégies touristiques (hiver, culture, nature, marketing, main d'œuvre, accueil)

Tendances lourdes en saison haute

- **Baisse de la compétitivité du Canada en brochure**
- Destination de plus en plus chère – Hausse de 20% à 30% des prix des forfaits en haute saison dans l'ouest
- L'abolition du PICEVO vient accroître la hausse des prix, l'iniquité avec le corporatif et diminuer la compétitivité
- Les hôteliers priorisent le corporatif au détriment de l'agrément
- L'accès au stock d'hébergement pour le tour et le F.I.T se rarifie = Perte de ventes par manque de chambres

Et l'hiver ?

- **Potentiel de développement important pour le Québec + 15% à 20% en 2016**
- Essentiel pour le développement et la vitalité des régions du Québec
- Synonyme d'exotisme pour une majorité de tours opérateurs
- Vecteur de développement de l'emploi – Surtout des PME
- Favorise la rétention de la main d'œuvre par des emplois annuels
- Vise une clientèle plus jeune et active

Potentiel sur le marché français

- **Hiver = exotisme (tour, incentive, congrès) = essentiel pour les régions et leurs PME**
- Excellente campagne de l'Alliance – Frappe l'imaginaire!
- Le multi-activité prédomine: excursions en motoneige, traîneaux à chien, pêche blanche, raquette, initiation hockey, etc.
- Accroissement des séjours urbains incluant des festivals et événements (Montréal en Lumière, Carnaval de Québec, course de motoneiges, temps des sucres, spa scandinaves)
- Focus - Logements authentiques et expériences ludiques

Potentiel sur le marché français

🔒 Sécurisé | https://www.vacancesransat.fr/tourisme/sejour/neige-ski.aspx?utm_source=Emailing&utm_medium=PRM_VAT&utm_campaign=2017-12-05_NL_VAT_W_P_O&utm_conte



Sensationnelle Norvège

Norvège • Offre Exclu Circuit accompagné en 6 nuits • Demi Pension

[Voir ce voyage ▶](#)

à partir de 939€ de Paris



Islande Panoramique - Clé en main

Islande • Autotour en 4 nuits • Petits Déjeuners

[Voir ce voyage ▶](#)

à partir de 950€ de Paris



Sensationnelle Magie des Neiges

Canada • Offre Exclu Séjour activité hivernale en 6 nuits • Repas selon programme

[Voir ce voyage ▶](#)

à partir de 1099€ au lieu de 1293 € de Paris



Esprits du Québec

Canada • Autotour en 7 nuits • Repas selon programme

[Voir ce voyage ▶](#)

à partir de 1121€ de Paris



Potentiel sur le marché mexicain

- **Potentiel énorme pour l'hiver sur le Québec**
- Périodes de pointe sur les fêtes et Semana Santa (Pâques)
- Avids de nouveaux produits (initiation ski, aurores boréales, forfaits urbains avec excursions d'activités)
- Toujours avides de forfaits de ski et de départs réguliers garantis en espagnol

Potentiel sur le marché brésilien

- **Tourisme urbain hivernal majoritairement**
- Importante clientèle de ski - de plus en plus en direct
- L'essentiel des ventes: Les départs garantis
- Potentiel important pour un produit comme le Club Med de Charlevoix

Enjeux

Baisse de la compétitivité du Canada

- Hausse des prix et accès compromis au stock d'hébergement
- Processus d'obtention des visas long sur plusieurs marchés
- Difficulté accrue des tours opérateurs à vendre le Québec

Renouvellement de l'offre

- PME = Valeur ajoutée et différenciation
- Manque de destinations multi-activités en hiver – saturation
- Manque d'attractions de niveau international (service et produit)
- Longues distances à parcourir au Québec sans pôle majeur d'attrait hivernaux
- Manque de formation des fournisseurs sur le réseau
- Produits hiver plus à risque = Coûts d'assurance trop élevés

Pistes de solutions

- PICEVO à conserver pour les réceptifs canadiens (PME) ou reporter l'annulation à mars 2019 = pertes sèches de 12% en 2018
- Campagne de sensibilisation auprès des hôteliers
- Crédit de taxe pour le produit hiver
- Uniformiser les processus de visas
- Maintien des programmes d'aide aux PME
- Accompagnement des fournisseurs clés
- Subvention aux entreprises qui offrent des produits touristiques à l'année ou pour création de nouveaux produits hivernaux
- Création d'une base « multi-activités » majeure entre Mtl et Qc (ex. corridor Banff-Jasper)
- Aide financière pour formation continue aux fournisseurs et programme d'assurances collectives

Enjeux

Accessibilité

- Peu de liaison de transport terrestre interrégional à tarif concurrentiel
- Hausse du coût du transport aérien long-courrier (taxes, frais)
- Manque de liaisons aériennes int. vers la ville de Québec en hiver
- Connectivité des sentiers motoneige fragile (neige)

Promotion accrue et structurée sur l'hiver

- Manque de promotion grand public
- Méconnaissance du produit par les agents de voyages
- Aucune aide financière pour la mise à niveau des plateformes de réservation web des réceptifs et tours opérateurs canadiens

Les ventes de forfaits des tour opérateurs sont dépendantes de la promotion grand public!

Pistes de solutions

- Subvention ou détaxation complète pour le transport terrestre dans le cadre de voyages organisés par PME canadiennes (iniquité avec corporatif)
- Accroître le transport aérien « low cost » interrégional
- Favoriser les lignes internationales vers Québec
- Aide aux tours opérateurs pour la promotion
- Aide financière pour les tournées de familiarisation des réceptifs sur tous les marchés
- Programme continu de formation des agences sur l'hiver (webinaires et tournées) avec l'aide des réceptifs canadiens
- Arrimer les campagnes grand public avec les forfaits des tours opérateurs et leurs réceptifs pour un R.O.I accru

Enjeux

Manque de main-d'œuvre qualifiée

- Pénurie et problème de rétention dans les PME
- Manque de cours et de main d'œuvre spécialisée pour les réceptifs (opérations et développement d'offres)
- Manque de guides multilingues et bien formés

Pistes de solutions

- Faciliter l'accès à de la main d'œuvre internationale (permis de travail et stage)
- Faciliter l'échange de travailleurs entre entreprises
- Aide financière pour un programme de formation de guides accompagnateurs canadiens adapté aux besoins des réceptifs et des marchés

Stimuler l'innovation
par le maillage, le
transfert de
connaissances et le
développement
d'activités de
commercialisation en
partenariat avec
l'Alliance, l'AITC et
Destination Canada



Marilyn Désy
Directrice générale
mdesy@arfquebec.com
418-522-0976 / 581-982-1985

Hector Teigeiro
President, Canadian Receptive Tours
hector@canadianreceptivetours.com
Administrateur

www.arfquebec.com